Plérin, le 13 mai 2013

Chers Membres ou futurs membres de notre réseau,

J'ai le plaisir de vous inviter à nos

20ème Rencontres Régionales Courants Porteurs

sous le thème de l'action

Elles se dérouleront le **31 mai 2013** au château Le Saz à La Chapelle sur Erdre (44240) (informations pour l'accès http://www.chateaulesaz.fr/contacts/coordonnees-et-plan-d-acces/)

Vous pouvez vous inscrire directement via notre site web :

http://www.courants-porteurs.com

Le programme de la journée est le suivant :

Accueil (Café) à 9H30

10:00 **Plénière – Présentation de la journée**

1 atelier permanent tout au long de la journée :

- Enregistrements vidéos (Norbert BILBAULT).

10:45 **4 Ateliers en parallèle (Cf. fiches explicatives des ateliers)**

- Mieux nourrir son cerveau (Sandra SANCHO et Anne TREGUER)
- Communication interculturelle dans les relations internationales (Amanda GREY et Françoise LEMEE)
- Actions et réactions face à la gestion du poste client (Catherine QUELVEN et Ronan BELLENGER)
- Plus de motivation pour agir grâce à un état mental adapté (Katherine DEJOU-FILLET)

Déjeuner à 12H30

14:45 **4 Ateliers en parallèle (Cf. fiches explicatives des ateliers)**

- Quelle place pour les TPE dans l'économie ? (Guy MORDRET)
- Procrastination, mode d'emploi (Eric CHARLOT)
- Agir sur ma prospection commerciale (Sylvie MESSAGER)
- Devenez l'attaché de presse de votre partenaire en business ! (Fabrice GILARD)

Pause café à 16H30

17:30 **« L'action » : Retour des ateliers**

Cocktail à 18H30

Bien cordialement,

Bruno CHEVALLIER
Président de Courants Porteurs

Courant Porteur Bretagne

Rencontres régionales du 31 mai 2013

Proposition d'atelier animé par Sandra Sancho & Anne Tréguer

« *Mieux nourrir son cerveau* »

Sandra Sancho, créatrice des ateliers Déclics et Anne Tréguer, créatrice de Toques&Bus, s'unissent pour proposer un concept innovant mixant du développement personnel et de l'alimentation.

Objectif de l'atelier : Découvrir des clés simples et concrètes pour apprendre à mieux nourrir notre cerveau au quotidien afin d'optimiser notre potentiel.

Nous avons tous besoin de « bons carburants » pour faire fonctionner notre cerveau et passer plus facilement à l'action :

- Sandra, déclencheuse de solutions, formée aux neurosciences, a une approche très pragmatique pour doper son mental.
  Elle vous propose une séance de **Mental Fitness** pour commencer à diriger vos pensées dans le sens où vous souhaitez avancer. Comment mieux nourrir son mental ? Comment s'en faire un allié ? Comment cultiver l'optimisme et pour quoi faire ?

- Anne, animatrice d'ateliers culinaires, vous propose également de mieux nourrir son mental par l'alimentation. Quels sont les aliments indispensables au bon fonctionnement de notre cerveau ? Comment les choisir ? Comment les cuisiner ? Comment les intégrer à notre alimentation quotidienne sans se prendre la tête ?

Une **séquence découverte-dégustation** vous sera proposée lors de cet atelier. Les bonnes huiles se découvrent et se dégustent comme le bon vin !

Soyons responsable de notre réussite en nous créant les conditions de notre "mieux-être" au niveau de notre mental et de notre corps.

Rencontres Régionales – 31 mai 2013 – La Chapelle sur Erdre

Ca y est c'est décidé, vous passez à l'action !! Vous allez vendre vos services et vos produits à l'international… C'est fait, vous les avez adaptés aux marchés prospectés et aux spécificités locales… Mais la nécessité de connaitre et de se conformer aux codes et usages culturels ? Y avez-vous pensé ? La culture est omniprésente - même avec nos voisins les plus proches et même quand vous recevez vos interlocuteurs chez vous.

Appréhender la culture des pays cibles permet d'éviter malentendus et erreurs et huiler les rouages de la relation personnelle et professionnelle.

Saurez-vous reconnaitre les erreurs de nos politiques ?

Dans notre atelier nous vous proposons de vous donner quelques repères pour mieux vous préparer lors de vos contacts internationaux et éviter des erreurs….

Mots clés : communication, culture, interculturel, management, non verbal

A+A Formation

A+A Formation est née de l'association de deux partenaires Courants Porteurs ; Françoise Lemée pour Atocca et Amanda Grey. Depuis 10 ans, Atocca aide les entreprises françaises à développer les compétences en **communication**, pour **vendre**, **gérer**, **accueillir** et **se développer**. Amanda Grey accueille les salariés et dirigeants d'entreprise pour les aider à défaire les barrières de la langue **anglaise** et communiquer avec **aisance**. Françoise Lemée, directrice et Amanda Grey, présidente ont plus de 30 ans d'expérience dans la formation professionnelle continue, et mettent au service de leurs clients, leurs compétences en gestion, en vente, en communication et en anglais.

Actions et réactions face à la gestion du poste client...

CATHERINE QUELVEN Gérante de la Sté COGIRHA et
RONAN BELLENGER Direction du Recouvrement du Cabinet ADRIS

vous présentent

Une règle essentielle pour la survie de votre entreprise : l'encaissement du chiffre d'affaires

Objectif :
Vous apprendre à améliorer votre trésorerie en optimisant la gestion du poste client

Action :
Je vends, donc je facture
Je facture, donc j'encaisse
Sinon, pourquoi vendre ?

Tous vos clients payent-ils dans les temps ?
Et quand vos clients ne payent pas à la date prévue, que faites vous ?

Réaction :
Je suis, je relance, je recouvre mes créances clients
D'ailleurs, ….. Un client qui ne paye pas est-il vraiment un client ?

Ainsi :
Je préserve ma trésorerie, je pérennise et développe mon entreprise.
Car, sans argent, l'entreprise n'a plus de carburant, et ne peut donc pas survivre !

A quelle fréquence facturez- vous vos clients ?
Que faites- vous pour encaisser votre chiffre d'affaires?
Quelle est votre réaction face à un mauvais payeur ?
Que pensez- vous du recouvrement ?

Courant Porteur Bretagne

Rencontres régionales du 31 mai 2013

Atelier animé par Katherine DEJOU-FILLET

« Plus de motivation pour agir grâce à un état mental adapté »

Il faut, je dois, je peux …. C'est bien souvent ce que nous nous disons pour agir. C'est dans la suite logique de ce nous avons reçu dans nos éducations. Et s'il pouvait en être autrement. Si nous avions la possibilité de choisir comment faire pour réussir à agir simplement, facilement, grâce à la connaissance de notre état mental.

Objectif de l'atelier : prendre connaissance de différents états mentaux qui sont les moteurs de notre motivation. Expérimenter un ou deux états mentaux qui peuvent faire la différence.

Une présentation théorique des plus récentes recherches dans le domaine de la motivation sera accompagnée d'exercices ludiques et pratiques pour identifier quelques états mentaux ainsi que des clés pour développer votre flexibilité donc votre choix.

Venez avec un objet que vous appréciez, facilement transportable, qui sera votre accompagnant durant l'atelier.
A réception de votre mail, à votre inscription, je vous adresserai une fiche de préparation qui vous servira pendant l'atelier.

Mots clés : découverte ; confiance ; choix ; flexibilité ; renversement ; motivation ; plaisir.

Rencontres régionales du 31 mai 2013

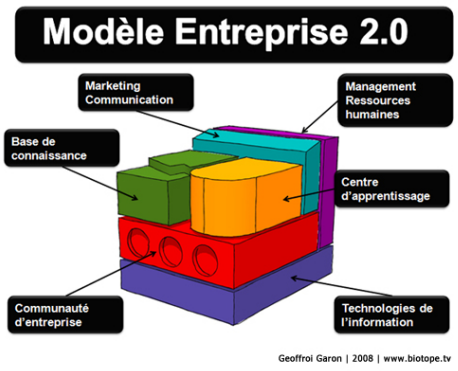
Proposition d'atelier animé par Guy MORDRET

«Quelle place pour les TPE dans l'économie ? Le livre blanc de CP»

Les TPE (entreprises de moins de 10 salariés) constituent presque **80%** des **3 millions d'entreprises** en France.

Seuls 3 syndicats du patronat sont habilités à représenter les entreprises dans les négociations : l'UPA, la CGPME et le MEDEF. Le MEDEF défend principalement les grandes entreprises avec le résultat que l'on connaît avec l'Accord National Interprofessionnel sur la compétitivité des entreprises (ANI) qui ne satisfait personne … Le CJD propose un certain nombre d'idées intéressantes qui font l'objet de rapports remis aux différents gouvernements. Pourquoi pas COURANTS PORTEURS ?

COURANTS PORTEURS est constitué essentiellement de TPEs à l'échelle d'une région (historique).



- Après la révolution numérique,
- Pendant les crises financière, économique et sociétale qui secouent les sociétés occidentales, latino-américaines et asiatiques,
- Au moment où se joue les décisions nationales sur les options économiques du futur
- Considérant le poids de plus en plus important des TPE dans l'économie,

COURANTS PORTEURS peut proposer un livre blanc sur la place des TPE accompagné de propositions pour sortir de la crise.

Objectif : Je vous propose de mettre en place **un groupe de travail** afin de remettre au gouvernement, par mon intermédiaire, un livre blanc sur la place et l'apport des TPE à l'économie française.

Venez apporter vos préoccupations et vos idées innovantes, en matière de gestion, de simplification administrative, de fiscalité, de fonctionnement collaboratif, d'économie sociale et solidaire, de co-working, etc …

*UPA : Union Professionnelle des Artisans – CGPME : Confédération Générale des PMEs

Courant Porteur Bretagne

Rencontres régionales du 31 mai 2013

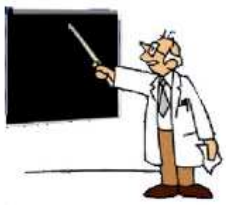
Proposition d'atelier animé par Eric Charlot

« *Procrastination*, mode d'emploi »

A l'heure où tout va de plus en plus vite, et où le maître-mot est « performance », procrastiner semble relever d'un péché inadmissible dans nos sociétés modernes.
Pourtant, à y regarder de plus près, action et procrastination semblent indissociables, tels le moteur et le frein à main d'une automobile.

Objectif de l'atelier : permettre à chaque participant d'identifier ses freins à l'action, de façon ludique, afin de conjuguer action et efficacité.

Une présentation théorique du contexte, permettra à chaque participant de comprendre les enjeux de l'action, surtout en termes de « freins cachés ». La procrastination est un de ces freins cachés.



Une mini séquence théâtrale à deux permettra de présenter les enjeux de l'action dans le contexte de la procrastination, et de dédramatiser celle-ci.

Un atelier-débat permettra à chacun de réfléchir sur « Comment je me situe dans la mise en œuvre d'une action ? ». Il permettra à chacun d'identifier ou de mieux cerner ses résistances à l'action, et d'envisager la stratégie à mettre en place afin de « glisser » vers l'action sereine.

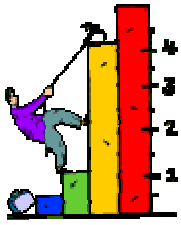
Mots-clés : sourire ; détente ; lacher-prise ; rencontre de soi ; plaisir ; efficacité.

RENCONTRES REGIONALES DU 31 MAI 2013

Proposition d'atelier par Sylvie Messager

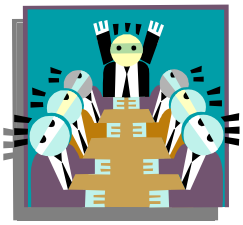
« Agir sur ma prospection commerciale »

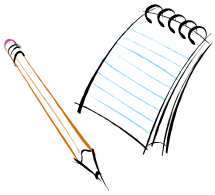
Nous nous mettons trop souvent des **barrières** pour aborder notre prospection commerciale. Tout le monde nous en parle, mais nous sommes souvent démunis pour sa **mise en place**. Loin d'être une contrainte, il s'agit davantage de **l'intégrer** dans son **savoir-être commercial**.



Objectif de l'atelier : Envisager la prospection commerciale **autrement** et surtout **développer** son portefeuille client

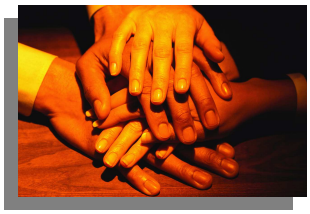
Un tour de table de nos perceptions et notre **représentation** de la prospection





Recensement des **différentes questions** à se poser et mise en place son propre **plan d'action**

Les échanges de **bonnes pratiques** et surtout une **démystification** de l'action « prospection »



Mots clés : plaisir, ouverture, partage, commercial, démarche, efficience

Courant Porteur Bretagne

Rencontres régionales du 31 mai 2013

Proposition d'atelier animé par Fabrice Gilard

Devenez l'attaché de presse de votre partenaire en business !

Le tout images, les réseaux sociaux ou encore la puissance de la blogosphère face aux media historiques créent une nouvelle dynamique dans le développement de la communication et la crédibilité des messages.

Objectif de l'atelier : *Développer, sous forme d'interaction, la visibilité des activités, de produits et de valeurs de chaque participant.*

Les partenaires d'affaire peuvent être les relais les plus percutants dans les médias Off/online (Presse écrite, radio, Tv, réseaux sociaux, blog). Témoigner d'un nouveau produit/service ou mettre l'accent sur le savoir-faire d'un professionnel... Tout ce qui fait, par essence, la richesse du métier d'attaché de presse.

Eloigné du profil « commercial » ou « apporteur d'affaires », l'attaché de presse reste le fil conducteur et le mégaphone idéal pour asseoir tout type de discours.

Au delà d'une présentation théorique de ce métier, chaque participant endossera ce costume. Sous forme d'exercices ludiques et interactifs en binômes, l'atelier donnera les clés et la méthodologie pour sélectionner les messages et les vecteurs de communication les mieux adaptés. Chaque participant pourra construire et renforcer son discours en s'appuyant sur le regard et l'analyse des autres membres.

Mots-clés : écoute ; plaisir ; décontraction ; transmission ; échange ; efficacité.